

第二回 スポーツ経営とイノベーション  
工学系研究科技術経営戦略学専攻 37-176839 田村 浩一郎

Bリーグの経常収益を2025年までに3倍にするにはどうしたら良いか？

上記の命題を解くために、今回は以下の点について考察する。

- 現在の収益構造
- Bリーグにおける問題点
- 課題解決と新規ユーザーの獲得

1. 現在の収益構造

現在の収益構造は、多い順にスポンサー収入、広告収入、入場料収入、配分金、ユーススクール関連収入である。

参考: [https://www.bleague.jp/news/pdf/financial\\_settlement\\_2016.pdf](https://www.bleague.jp/news/pdf/financial_settlement_2016.pdf)

10年弱で3倍にするには、入場料収入やスポンサー収入といった主力事業を伸ばすことが現実的であると思われる。また、規制(賭博の可能性など)といった外部要因の変化は、大きな収益構造の変化を生むことが考えられ、期待が大きい。

2. Bリーグにおける問題点

Bリーグにおける問題点は、同じ市場で流動的な関係にある他国リーグ(NBA)と、他のエンターテインメント市場(野球やゲーム、パチンコなど)の2つの軸で議論すべきである。

NBAのマーケットサイズは非常に大きく、NBAのリーグありきでの議論をする必要がある。ここでは時間がないため(そしてすでにやっていると思われるため)、深くは議論できないが、NBAとのマーケットと市場との差分が大きく質の高い選手を収集することが難しいこと、またNBAの市場戦略としての取り組みで、日本ができていない施策が多いことが問題のようだ。

他のエンターテインメント市場との違いでいうと、スタジアムの規模や管理の問題が大きいことが授業で言及されている。

3. 課題解決と新規ユーザーの獲得

まずは、上記の課題を解決することが重要である。

Bリーグはやはり NBA ありきで議論する必要がある、

- NBA との市場価格のギャップを狙ったアービトラージ戦略(例えば、NBA に選手を高額移籍させることを狙った戦略)
- NBA がやっているが、日本でやっていない施策のコピー(データマーケティングなど)

が有効であるはずだ。選手の移籍金が 10 億円などであれば、一気に 3 倍以上を狙える。

スタジアムに関しては、ゲームフィールドの大きさから大きなスタジアムは現実的でない。一方で、小さい体育館だからこそその臨場感があるはずだ。その近距離感を VR 観戦で再現したり、試合数を増やす(例えばアマチュアチームがプロと対戦できる仕組みを作るなど)の施策は、入場料収入を倍増させる期待がある。

また、海外のブックメーカーのように、ギャンブル市場を狙うべきだ。規制の問題など障壁は多いが、ギャンブルは大きなエンターテインメント市場であり、ギャンブルからバスケットに入る可能性もある。実際、自分の賭けているチームは全力で応援するし、もっとバスケットを知ろうと思うだろう。カジノ合法化に合わせて、検討できるところから手を打つべきだ。